

SAVOIR NÉGOCIER AU QUOTIDIEN

CE11

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Acquérir les techniques de négociation et s'y entraîner

Profil Stagiaire(s)

Toutes personnes amenées à négocier dans le cadre de son activité professionnelle

Pré-requis

Pas de pré-requis

Profil Animateur(s)

cette formation communication est animée par un expert en négociation



PROGRAMME

Le savoir-être du négociateur

Adopter les bonnes attitudes pour réussir une négociation
Choisir les techniques de communication les mieux adaptées
Découvrir et s'adapter aux motivations de son interlocuteur
S'affirmer en négociation : les dangers de la fuite, de l'attaque ou de la manipulation

Le savoir-faire du négociateur

La préparation de la négociation : le diagnostic, les enjeux, la stratégie et l'organisation
La structure de la négociation : quand débute la négociation ?
Les différentes phases
Les aboutissements possibles
La négociation gagnant-gagnant

Les clés pour comprendre les autres négociateurs et réussir sa négociation

Appréhender les différents profils de négociateurs
Savoir répondre aux objections
Gérer efficacement les situations déstabilisantes

Compléter la formation avec les modules e-learning inclus :

- identifier les manipulations
- déjouer les manipulations

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demos.fr

Nos sessions

14 - 15 juin 2021 : Paris / A
Distance

9 - 10 sept. 2021 : Paris / A
Distance

7 - 8 oct. 2021 : Paris / A Distance /
Nantes / Strasbourg / Lille / Marseille
/ Lyon / Bordeaux / Toulouse

2 - 3 déc. 2021 : Paris / A Distance

SAVOIR NÉGOCIER AU QUOTIDIEN

CE11 2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Cette formation comprend des mises en situations filmées, en solo ou en équipes, extraites du quotidien des stagiaires

Pour les formations "A distance", elles sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams ou Zoom selon les cas, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Retrouvez sur notre site internet toutes les précisions sur les sessions à distance ou les classes virtuelles.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.